



セミナー・お茶会の作り方

株式会社Lutz 代表取締役

パラレルキャリア・ビジネスアカデミー主宰

三浦さやか

2020年3月

自己紹介 株式会社Lutz(ルッツ) 代表取締役
パラレルキャリア・エキスパートクラブ 主宰



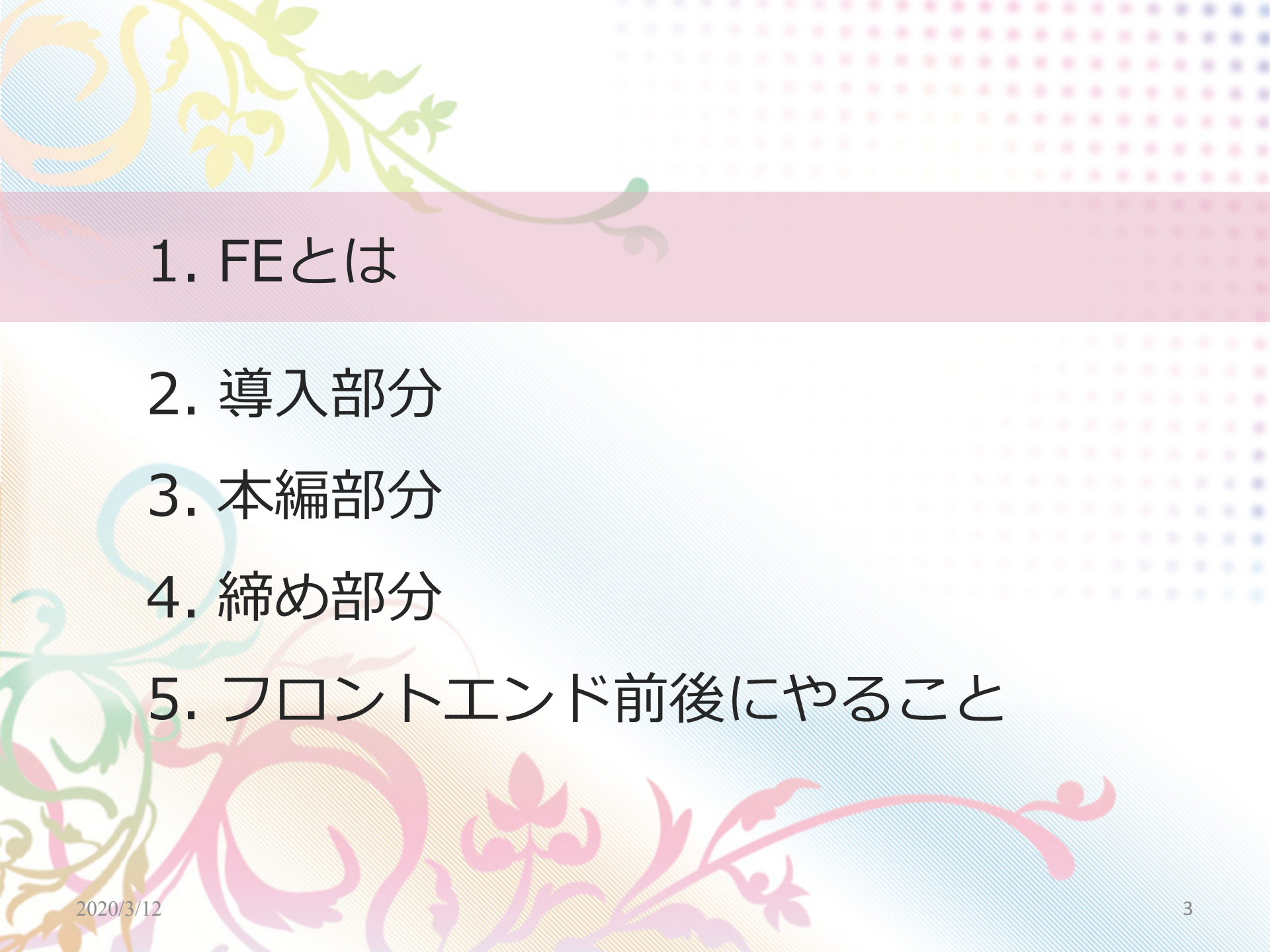
三浦 さやか

- 2人の男の子のママ、2017年9月に、17年勤めた会社を脱OL
- 2016年9月 アメブロ、Facebook開始
- SNS情報発信 (Facebook960いいね、アメブロ10,000PV)
- Facebook広告 1,880いいね！
- ブログとFacebook 発信をしていたが、何を発信したらいいかわらなかった
- 起業(副業)当初は5月でたった、5万円の収入
- パラレルキャリアを始めた理由



目次

1. フロントエンドとは
2. 導入部分
3. 本編部分
4. 締め部分
5. FE前後にやること



1. FEとは

2. 導入部分

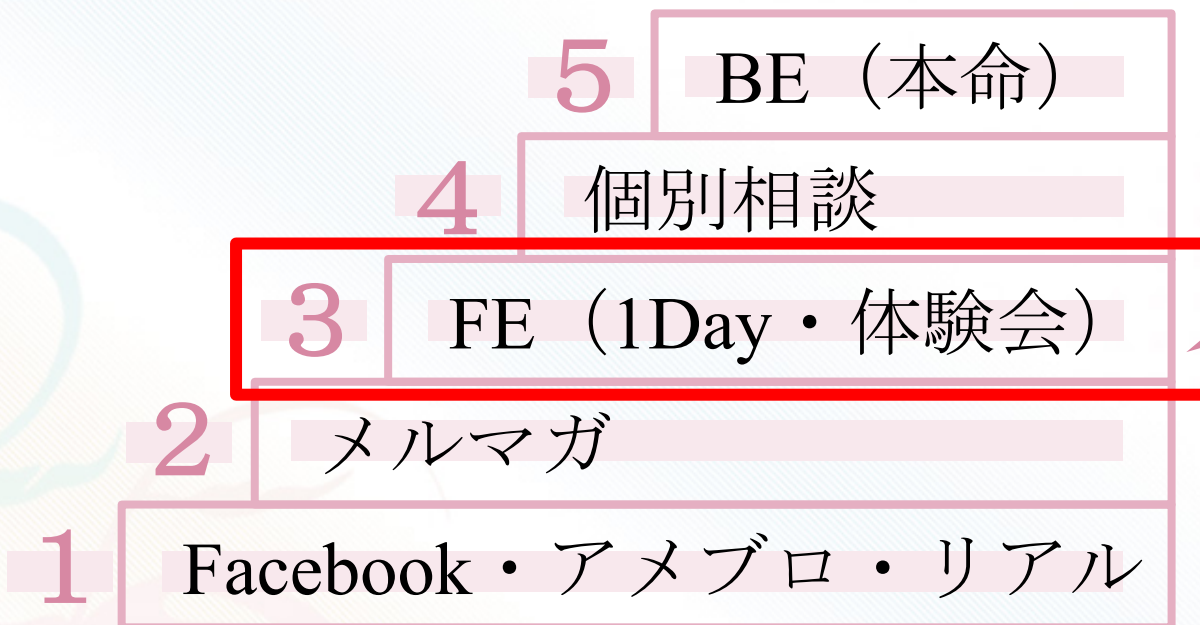
3. 本編部分

4. 締め部分

5. フロントエンド前後にやること

1. FEとは

〔スティー爾マーケティング〕



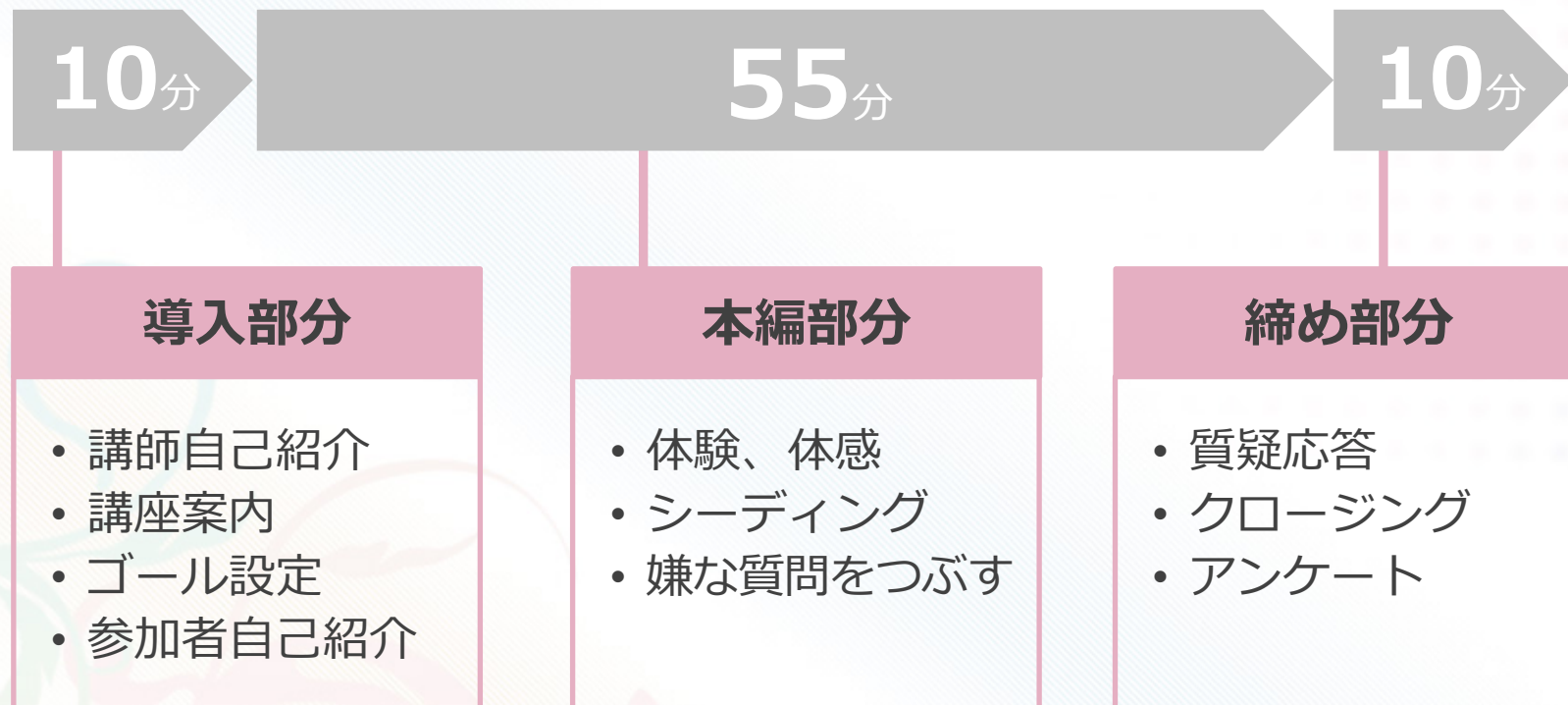
1. FEとは

お茶会、ランチ会、1Dayセミナー、体験会、ZOOMなど

目的	BEに進ませるためのもの
内容	BEの一部を体験してもらう
時間	75～120分

1. FEとは

75分の体験会の場合の時間配分





1. FEとは

2. 導入部分

3. 本編部分

4. 締め部分

5. FE前後にやること

2. 導入部分

① 講師挨拶・自己紹介

例 パラレルキャリア・ビジネスアカデミー（PBA）

- 名前
- 住んでいる場所
- 自分の子供の年齢、性別
- なぜPECを主宰しているのか
- 受講生の実績、ビフォーとアフター

【ワーク】 自己紹介を作ろう！

以下の項目を書き出し、自己紹介を作りましょう。

■ そのビジネスをしている／講師となった理由

■ 自分のビフォー（以前の悩みや不安）とアフター（解決した問題・変化したこと）

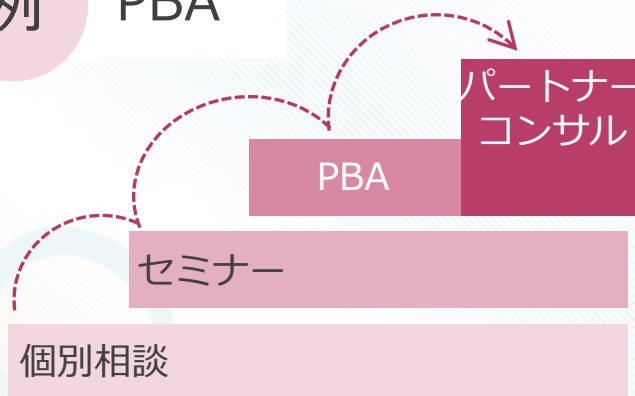
■ 受講生のビフォーとアフター

2. 導入部分

② 講座案内（BEの案内（値段・期間・概要））

例

PBA



パートナーコンサル …… 1年

PBA …… 8ヶ月

セミナー …… 3,300円

個別相談 …… 無料

BEの案内は、FEの最初にする



必ず事前にメール等で伝える
ハウジングセンター



最後に案内する
最後に高い壺を買わせる

2. 導入部分

③ ゴール設定

- 3つの選択肢（体験会/初級/上級）
- 体験会で持ち帰れるもの・持ち帰れないもの

④ 参加者の自己紹介

- 話してほしいことをホワイトボードに書いておく
（名前、お住まい、お子さんの年齢と性別）
- 参加した理由を聞く → 悩みを知る
- 「1人〇分をお願いします」と時間を伝える

【ワーク】 持ち帰れるもの・持ち帰れないもの

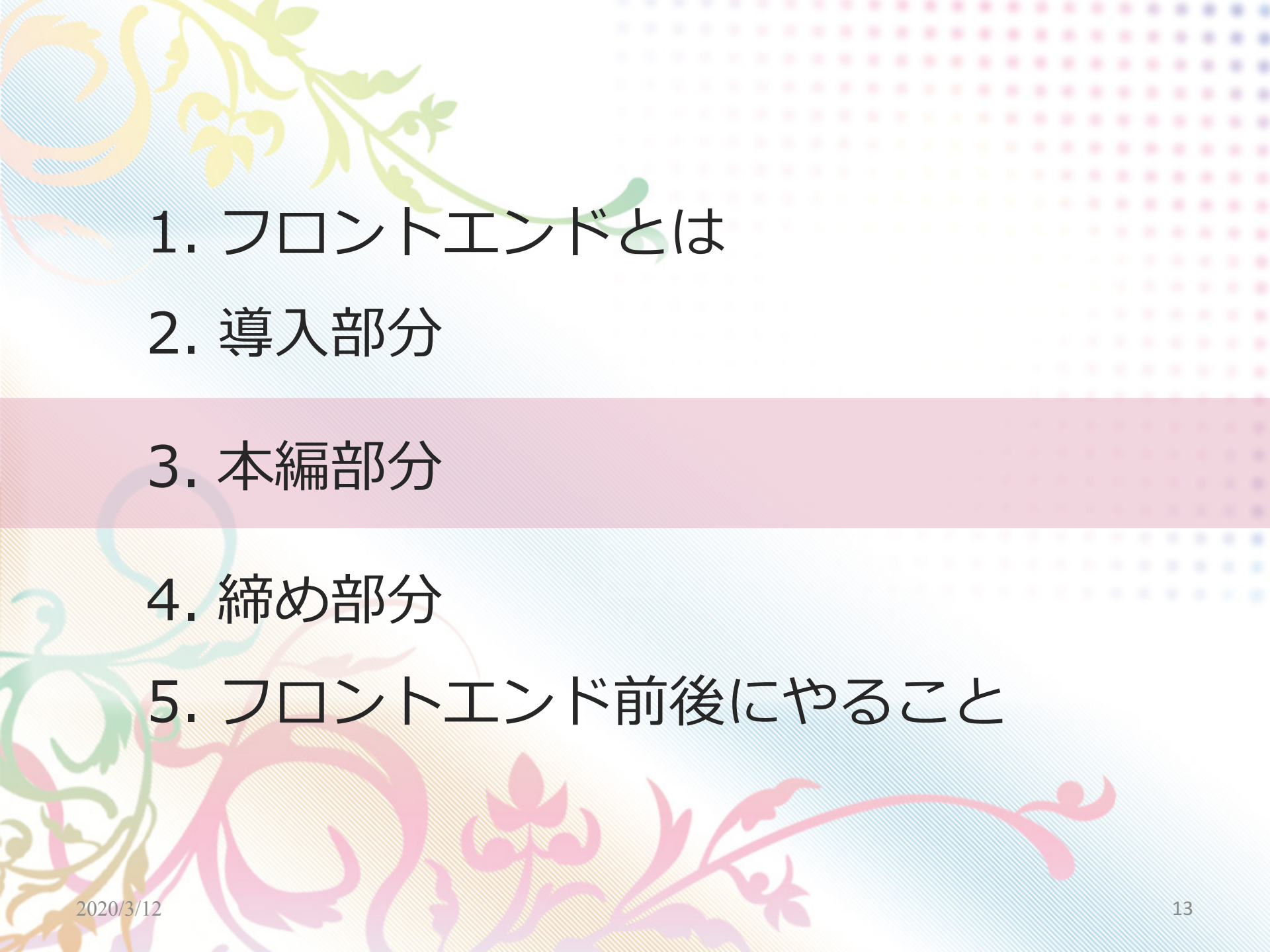
あなたのFEに合わせて以下に書き出しましょう。

持ち帰れるもの

例：PBA
副業や起業をする上でのアドバイス

持ち帰れないもの

副業や起業をする上でのノウハウ



1. フロントエンドとは

2. 導入部分

3. 本編部分

4. 締め部分

5. フロントエンド前後にやること

3. 本編部分

① 体験・体感

本講座の一部を紹介する

例 PBA

- PBAとは？
- 幸せ発信について
- 時短集客とは？
- おうち（ZOOM）起業の始め方

3. 本編部分

② シーディング（種まき）

BEを匂わせる

BEに進みたくなるような話をする

例

「これはPECの内容で…」

「この前講座を受けた方が…」

**自己紹介～質疑応答まで、FEでは
5～10分に1回はシーディングする**

3. 本編部分

③ 嫌な質問を先につぶす

自然なトークの中に織り交ぜながら進行する

例

- 5つの断る理由
 - 「お金」「時間」「夫」「子ども」「自信」
- 過去にされて嫌だった質問
 - 「本当にできるようになりますか？」など

3. 本編部分

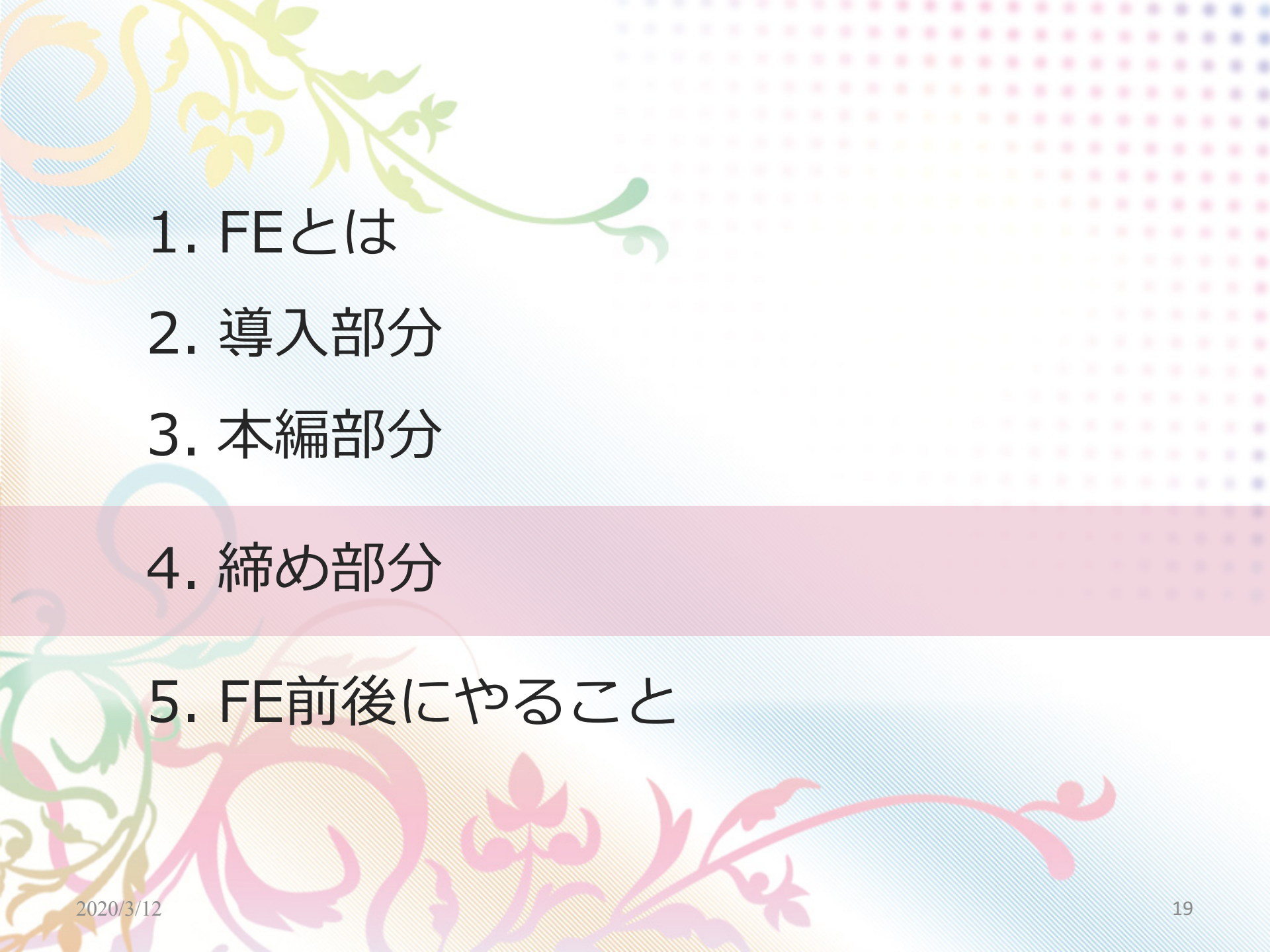
FEでは・・・

満足させないこと！

【ワーク】 FEの本編の構成

「満足させない」ことをポイントに、
FEで体験・体感していただくことを考えましょう

-
-
-
-
-

- 
1. FEとは
 2. 導入部分
 3. 本編部分
 4. 締め部分
 5. FE前後にやること

4. 締め部分

① 質疑応答

BEの**開催**に関する質問があったら…

「成功」

例

「講座は土日開催もありますか？」

「〇月の講座の日程は決まっていますか？」

4. 締め部分

① 質疑応答

BEの**内容**の質問があったら…

✕ 「本講座の内容なので、お答えできません」

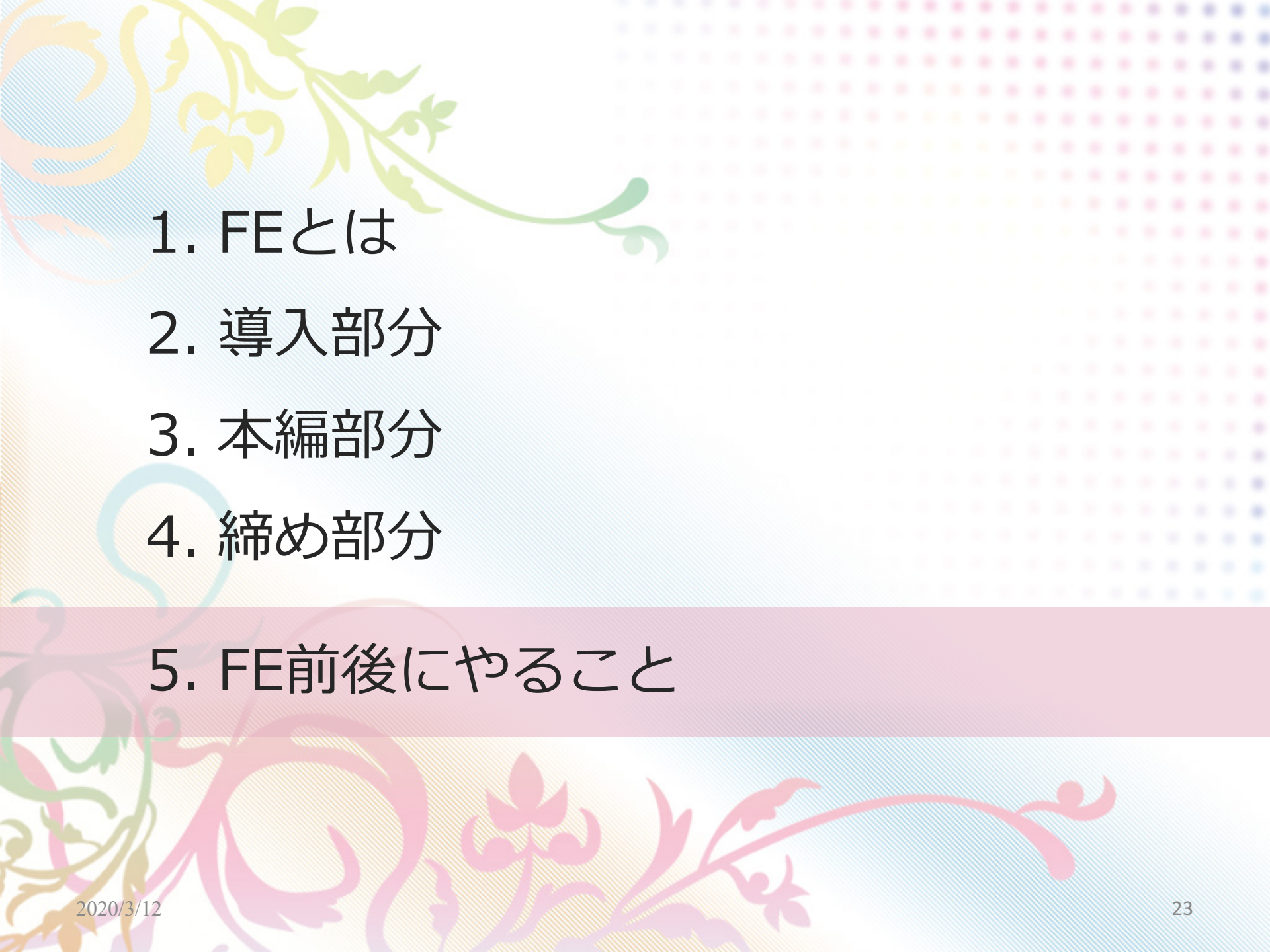
○ 「本講座の内容ですが、特別に
ひとつだけお答えするとしたら・・・」

4. 締め部分

② クロージング

③ アンケートのお願い

- その場で書いてもらう
「SNS掲載可否」「名前/イニシャル」「感想」
「3つの選択肢（セミナー/個別相談）など
- メールで送る（サンクスメール）（※次項）

- 
1. FEとは
 2. 導入部分
 3. 本編部分
 4. 締め部分
 5. FE前後にやること

5. FE前後にやること

【FE前】

- 申込者を事前に読んでおいてほしい
メルマガに登録
(教育用のステップメール等)
- BEのランディングページを案内
(ハウジングセンター方式)

5. FE前後にやること

【FE後】

- （翌日までに）サンクスメールを送る
- 日程が合わなかった方へ
優先案内登録フォームを送る
- （後日）講座を申し込まなかった方へ
ランチ会、食事会、イベントのお知らせ

「3回の法則」

【ワーク】 3回会う方法を考えてみましょう！

BEに申し込みされなかった場合に、
「3回の法則」を実践するために何をしますか？

-
-
-
-
-

5. FE前後にやること

サクスメールの例：（「Facebook × メルマガセミナー」）

●●さま
こんにちは！

三浦さやかです。
この度は「Facebook × メルマガセミナー」に
お越し下さりありがとうございました！
みなさまのやる気に満ちあふれた瞬間、
笑顔をたくさん見ることが出来て
私もとても楽しく幸せな時間でした♡

素敵な仲間と一緒に学ぶことが
成功への近道であることを
体験して頂けたのではないのでしょうか？

また、セミナーで具体策を1人で実行されることを
難しいことも、痛感されたことと思います。
一人でイチからビジネスを始めるのは、相当大変です。

5. FE前後にやること

【パラレル・キャリアエキスパートクラブ】はこの10倍の濃さ、楽しさの人気講座です♪
ご受講をお待ちしております！

そして、お忙しいところ恐縮ですが、
下記の【お客様の声】にお答えいただけますと、私の今後の活動の励みになります。
簡単な内容でOKです♪
貴重なお声をお聞かせください。

【お客様の声】

1. ブログやフェイスブックへの掲載可否
(不許可で答え下さい)

2. お客様情報

①お名前<匿名にされたい方はイニシャル掲載希望とお書きください>

②お住まいの県名

③ご職業<専業主婦、会社員、自営業等>

④お子様の年齢と性別

※掲載可能な情報のみご入力ください。

3. セミナーに来る前のお悩み、困っていたこと

4. セミナーに参加して良かったこと、共感した（刺さった）こと、その後の変化など

5. FE前後にやること

5. このセミナーをどんな方にお勧めしたいですか？

この5点について、本日から3日以内（〇/〇（〇）まで）にご返信をお願いします。

それでは、お返事をお待ちしております。
またお会いできるのを、楽しみにしております^^

このご縁に、感謝いたします。
今回は、誠にありがとうございました！

=====

株式会社Lutz 代表取締役
【パラレルキャリア・ビジネスアカデミー】主宰 三浦さやか
* 三浦さやかの公式LINE@

<https://line.me/R/ti/p/%40gxm3735r>

<http://miura-sayaka.com/>

* E-mail:*****

=====

5. FE前後にやること

- FE用トークスクリプト
- FE用レジューメ
- FE用ランディングページ
- キャンセルポリシー
- 規約
- 申込者へのメール
- 参加者へのサンクスメール
(感想のお願い／BEの日程案内／BEの申し込み期限)
- BE用ランディングページ

[Work] の前に

実は、

**いつでもどこでも
すべてがフロントエンド！**

「Work」の前に

フロントエンドの詳細を
決める前にやることは、

フロントエンドの集客！

[Work] の前に

① フロントエンドの集客

② フロントエンドの構成

パラレルキャリアで 自己実現

一歩ふみだして みよう！

